



FICHE DE POSTE CONSEILLER EN TRANSACTION

VOTRE MISSION

Doté d'un grand **sens du relationnel**, d'une **volonté à toute épreuve**, d'un **caractère joyeux** et toujours égal, d'une **capacité de négociation** et d'**argumentation**, vous souhaitez évoluer au sein d'une agence à taille humaine, à la renommée locale avérée, ayant fêté ses *30 ans d'activité* et plus de 1750 ventes, auprès de collaborateurs bienveillants et expérimentés, dans un cadre de travail soigné et spacieux...

Notre attente : développer le chiffre d'affaires de l'agence, tout en offrant une expérience client haut de gamme, humaine, transparente et... chaleureuse. **Vous êtes l'expert du marché local**, maîtrisez les spécificités territoriales et incarnez les valeurs de l'agence. Vous évoluez entre deux marques : CHAIX IMMOBILIER et QUINTESSANCE afin d'accompagner les projets du studio à la plus belle des propriétés.

Nous cherchons des collaborateurs motivés, performants, ambitieux et volontaires.

DÉVELOPPEMENT & PROSPECTION

Prospection active

- Faire du terrain sa priorité, aimer le contact humain et ne pas avoir peur du porte à porte pour être en amont des projets de vente et devenir le référent dans son secteur
- Identifier et contacter de nouveaux vendeurs (prospection terrain, appels de la PIGE, veille du marché)
- Exploiter les outils digitaux notamment les réseaux sociaux
- Se constituer un portefeuille qualitatif et constituant une part importante des offres sur le secteur travaillé
- Réaliser des estimations précises et argumentées à partir d'analyses comparatives du marché.
- Cultiver un réseau de partenaires & participer à la stratégie locale de visibilité (panneaux, événements, salons)
- Développer son réseau personnel en participant à la vie sociale de votre secteur

Acquisition & fidélisation

- Présenter les services et la valeur ajoutée de l'agence ; obtenir et défendre des mandats exclusifs.
- Assurer un suivi rigoureux des prospects jusqu'à la signature du mandat.
- Fidéliser la clientèle par un suivi post-transaction et des relations durables.

GESTION DES VENTES

Mise en valeur et diffusion

- Valoriser les biens confiés : photos, vidéos, visites virtuelles, proposition de home staging virtuel ou réel
- Rédiger des annonces attractives, claires et conformes à la réglementation
- Mettre à jour régulièrement les diffusions sur les portails et vitrines

Accompagnement client

- Organiser et réaliser les visites en valorisant les atouts du bien et du quartier.
- Faire du reporting une règle (vendeurs et acquéreurs doivent être rappelés régulièrement)
- Analyser les besoins, motivations et capacités de financement des acquéreurs. Découverte client indispensable : écouter, comprendre, conseiller et parfois rassurer
- Conseiller sur les aspects juridiques, techniques et financiers en lien avec les partenaires
- Coordonner les intervenants (notaire, courtier, diagnostiqueur) et assurer la négociation jusqu'à l'accord final

Suivi administratif

- Rédiger et faire signer promesses/compromis en lien avec le responsable d'agence
- Vérifier la conformité des dossiers (mandats, diagnostics, pièces juridiques)
- Recueillir les avis clients après chaque transaction

PERFORMANCE & REPORTING

- Suivre ses indicateurs : prospection, estimations, mandats, visites, offres, ventes, taux de transformation, délai moyen de vente, CA/objectifs
- Alimenter quotidiennement le CRM
- Partager les retours de terrain et proposer des améliorations opérationnelles
- Participer aux réunions d'équipe et aux sessions de formation
- Échanger quotidiennement avec les négociateurs de l'agence : privilégier l'esprit d'équipe / travail individuel

EXPERIENCE CLIENT

- Service humain, premium, attentif. On traite nos clients comme on aimerait être traités
- Communication claire et régulière
- Collecte & valorisation des avis clients
- Représenter l'agence avec élégance, respect & esprit d'équipe

COMPÉTENCES

Technique

- Maîtrise des techniques de vente, d'estimation et de négociation
- Connaissance approfondie du marché local et de ses spécificités
- Compréhension des aspects juridiques et financiers des transactions
- Maîtrise des CRM et outils digitaux

Relationnelles

- Excellente capacité d'écoute, de persuasion et de relation client
- Sens du réseau et aptitude à créer/entretenir des partenariats

Organisationnelles

- Rigueur, autonomie, capacité à gérer plusieurs projets
- Team player : ici, on gagne ensemble. Capacité à travailler en synergie avec les équipes locations, gestion et direction
- Tenue des agendas, planification des actions à court et moyen terme

Communication

- Présentation soignée, qualités rédactionnelles et clarté d'expression
- Capacité pédagogique face aux objections et aux étapes complexes

Soft Skills

- Dynamique, motivé, optimiste
- Goût du challenge avec élégance

PROFIL

- Bac +2 minimum (immobilier / commerce... avec du talent)
- Expérience en transaction immobilière
- Permis B indispensable
- Connaissance locale, parler des routes sans GPS, des commerçants, des entreprises
- Esprit entrepreneurial, sens du collectif et alignement avec les valeurs : bienveillance – exigence – ambition – esprit familial – humilité

CE QUE L'ON VOUS OFFRE

- Un environnement familial & bienveillant
- Une équipe soudée, passionnée, engagée
- Une vraie montée en compétences
- Des événements, des challenges, des beaux projets
- La possibilité de générer un revenu important et récurrent basé sur des méthodes
- De la bonne humeur et du café à volonté...

Envie de rejoindre une équipe où l'humain est aussi important que la performance ?



OUVREZ LA PORTE, ON VOUS ATTEND